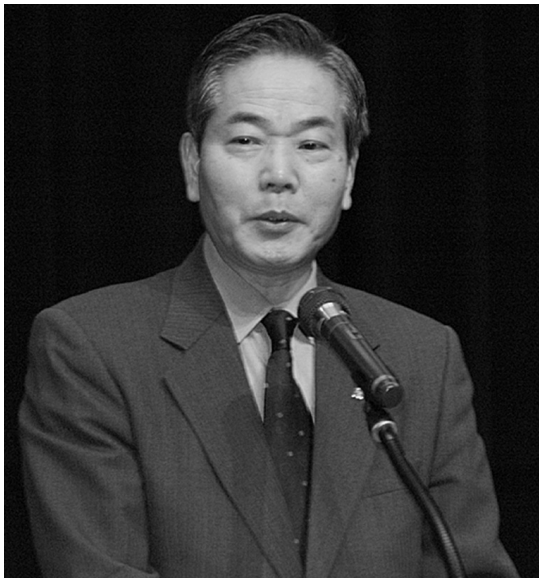


「できるやんか！」

～人間って欠けているから伸びるんや～

日　時／平成23年２月８日（火）

場　所／名古屋市西文化小劇場

講　師／お好み焼き　千房株式会社
代表取締役

中　井　政　嗣　氏

外食産業は共育産業

私は奈良県の貧しい農家の７人兄弟の４男として生まれ、昭和36年に地元の中学校を卒業後、社会人となりました。

店舗を全国展開している真っ最中の37歳の時、通信制の大阪府立桃谷高等学校に入学し、週４回スクーリングに通い、クラスの友人に助けてもらいながら４年で無事卒業証書を手にしました。

長男が進学に失敗した時に、「子は親を見て育つ。学歴はなくてもいいけれど学問は大事」という思いがあったからです。

千房は、わずか５人の従業員からスタートしました。

お店が繁盛してくるようになり、多くのよい人材が欲しいと思っても、一流企業に流れていきます。この手で良い人材を育てる以外にありませんでした。

従業員募集は学歴不問です。落ちこぼれ、非行少年・少女、鑑別所あがり、児童養護施設の子どもたちが入社してくれました。「比べず、あせらず、あきらめず」の３つを信条にしながら、彼らと共に私も育ちました。“共育”です。

外食産業に携わる人間は、学歴や成績は問われませんが、人間性は問われます。大阪にあった有名な高級料亭“船場吉兆”の創業者が二代目、三代目に言い続けた言葉があります。「商売って人柄やで」。企業は人なり。人育てに始まって人育てに続く“共育産業”だと思います。

大正７年に初版が発行された尋常小学新書を読んで感動しました。

「よく学び、よく遊べ。友だちとは助けあえ。ケンカをするな。元気よくあれ。行儀をよくせよ。始末をよくせよ。親を大切にせよ。ウソを言うな。人に迷惑をかけるな。自慢するな。体を丈夫にせよ。世間のために公益を図る。仕事に骨を折り、勇気を養い、堪忍の心強く、倹約の心掛けをせよ」等々。

そして「自分の行いを慎んで、よく人に交わり、世のため人のために尽くすように心掛けるのは良い日本人になるに大切なことです。そして、これらのことは真心からせねばなりません。」とあります。

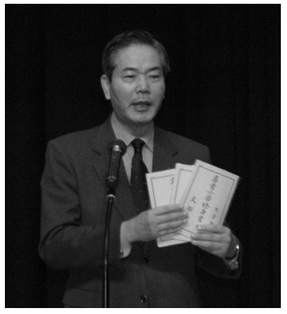
相田みつをさんの詩に「花を支える枝、枝を支える幹、幹を支える根、根はみえねんだな」があります。花が開くのは、しっかりした根が張られているからです。私たちの命の基は両親です。親を敬いも感謝もしない人間は大成しません。

声を出して笑いましょう！

私はNPO法人関西演芸推進協議会のお世話をさせてもらっています。

会長である桂福團治師匠と個人的に親しくしていて、６年前、関西の演芸文化を支えてくれないかと依頼された時、私は道頓堀商店街の会長をしていました。道頓堀が一番賑わった時代には五座（角座、中座、浪花座、朝日座、弁天座）があったのですが、いまはパチンコ、ゲーム店に占拠されてしまいました。“食い倒れの町・大阪”と言われますが、“食”だけではダメなんです。お芝居や映画・演芸を観て、美味しいものを食べて、相乗効果があって人は満足できるのです。

それでNPO法人関西演芸推進協議会が立ち上がり、「笑らいぶ」を開催してきました。



私は挨拶をする時、「声を出して笑ってください。大きな音をたてて拍手してください」とお願いしています。芸人を育てると同時に“より良き鑑賞者”を育て、最終的には民間の手によって演芸場を建設させて頂くことが目標なのです。

私どものキャッチコピーは「笑う」です。

ショウはショウなり、

“笑は商”、笑いは繁盛に繋がっています。“笑は勝”です。

なんばグランド花月（吉本興業）では朝から晩まで面白いことをやっていますが、笑わなかったら面白くないんです。面白くなくても「声を出して笑っていたら面白くなる」のです。

家で“声を出して笑って”みてください。最初はシラケますが、その壁を乗り越えた時、面白くなってきます。

「良くなったから希望を持つ」のではなく、「希望を持つから、うまくいく」のです。「良くなったら感謝する」のではなく、「感謝するから良くなる」、「わかるからやる」のではなく、「やったらわかる」、「思いを形に」ではなく、「形に思いを」なのです。

考え方を変えたら仕事が楽しくなった

中学を卒業した翌日、父に連れられて大阪に行きました。

不安がいっぱいでした。父は「正嗣、どんなことがあっても１年間は泣いて家に帰ってきたらあかんで」と言いました。

励ましたつもりでしょうが、むしろ突き放された気持ちでした。別れ際に500円握らせてくれました。その父との別れの光景を忘れられません。それが父を見た最後になったからです。その年の10月、父はガンで亡くなりました。学歴もなく、お金もない。父はそんな私が頼れる全てでした。寂しさに絶えられず、毎晩泣いて寝ていました。その時、お金が全て、独立するためにお金を貯めなければと思いました。

兄が私に言った「お金は使わなければ貯まるねん。金銭出納帳をつけろ」は座右の銘になっています。

絵日記もつけたことはありませんでしたが、一人前の商売人になるために金銭出納帳をつけ始めました。これが千房を創業する時、大変役に立ちました。

入社したのは乾物屋でした。ジャコを網でふるいにかけ、小さいものは鶏などの餌になり、網に残ったものが商品として売られます。単調な仕事で、中卒だから、こんなアホみたいな仕事をやらされると思うと、ジャコを見るのもイヤでした。

ところがある時、２～３匹のジャコが網にひっかかっていたのです。「よく頑張ったな。今日は売る方に入れてあげる。」この時、私はジャコの運命を握る社長でした。イヤだと思っていた仕事も、考え方を変えただけで、おれほど仕事が楽しくなるのだと発見したのです。商品も大切に扱うようになりました。

２年目、就職した友人にバッタリ会いました。給料を聞いたら１万円と言う。似た仕事なのに、私は５千円でした。母に電話して、思いっきり愚痴を言いました。

その時はわかりませんでしたが、その差額の５千円は、どこかで貯金されていたのです。あの人のためにやっているのに、なぜわかってくれないのか。思うことはいっぱいありますが、それらのことは埋め合わされる時期がきます。「正直者は馬鹿を見る」と言われますが、最後まで見届ければ、間違いなくつじつまが合います。

父は百姓でした。朝から晩まで働きづめでしたが貧乏で、家のことを放っておいて村のことを一生懸命にやっていました。“お人よし”と言われていた父を心から尊敬していました。

父はお金持ちになれなかったけれど、子どもたちに残したのです。

人を騙して、踏み付けて、稼いでいる人の子どもはお金儲けはできないそうです。

いま「学歴は立派だけれど、学力がない」「知識は豊富だけれど知恵・工夫が足らない」「体格は立派だけれど体力がない」人が多いですが、これらはすべて体験・経験から学ぶべきことです。コンサルタントの先生の言う通りにやっても事業は失敗するのです。

経営は生き物です。たくさんのアドリブが必要です。

松下幸之助さんは言っています。「わしは経営学は知らないけれど、経営はよう知っている。」体験・経験をすることによって、実績ができて、それがものをいうのです。

目標は高いほうがいい

私はお金を貯めて独立する目標を持っていました。目標とは行き先です。大学や専門学校へ行くのは目標と違います。目標を持って努力したら結果が出ますが、目標がないと努力することや頑張ることが目標になってしまいます。

10年前、大阪府警と民間団体の協賛で24時間100キロ歩破チャレンジ大会がありました。

20回目の記念大会で、スポンサーになって欲しいと言われ、ついでに私に参加しませんかと誘われました。１～２日寝ないで立ち仕事をした経験は何度もありました。歩けそうな気がしましたので参加する約束をしました。調べましたら50キロが限界とありましたから、目標を70キロにしました。

スポンサーとしての挨拶の時、「目標は100キロです」とつい言ってしまいました。70キロ辺りまで何とか来ました。間寛平さんが「おれ止まったら死ぬねん」と言っておられましたが、もう肉体は限界。あとは精神力、忍耐、努力、根性です。足を前に踏み出すと激痛が走ります。痛い痛いと思いつつ歩いていると、痛さに慣れてきて歩けるのです。

95キロ、もう精神力、体力、忍耐、努力も全部すっ飛んで、頭は朦朧として、やっと23時間42分で完歩しました。

ある年配の方の話です、70キロ頃、もう限界、リタイアしようとフッと顔を上げたら、前方にゼッケンをつけた年配の人がヨタヨタと歩いています。

あの人がリタイアしたら自分もリタイアしようとマークしていて、何キロか歩いていると、その人も自分を見て、ヨタヨタ歩いているのに気が付いたのです。自分がリタイアしたらこの人もリタイアすると思ったらリタイア出来なかったそうです。

人は一人で生きているのとは違うのです。まるで人生の縮図を見ているようでした。

その後、50キロも歩けなかった人たちから、半分の12時間50キロの大会を主催して欲しいと言われてスタート、もう16年目を迎えました。

完歩率70％です。

第１回目の大会の時です、100キロ完歩している私です。ルンルンで参加しましたが、40～45キロ辺りで死にそうになり、時間ぎりぎりで倒れ込むようにして完歩できました。その時、大発見したのです。100キロを目標にすると肉体も体力も精神力も忍耐も100キロにセットするのですが、目標を50キロにすると肉体も体力も精神力も50キロなのです。しんどさは一緒、だったら目標は高いほうがいいんです。

オープン２日前の店で社員研修をしました。主任にオープンの日の売り上げ目標額を聞きましたら、「50万円」と言います。店長は「主任は勝手に理想の数字を言いましたが、店としては30万円です」と答えました。

私は売り上げ50万円を超したら特別に大入りを出すと約束しましたら、結果は65万円でした。全従業員一丸となって目標に取り組んだら、こんな実績が出来たのです。目標を掲げて努力するから結果が出るのです。目標もなしで「頑張れ」では結果は出ません。

モノを大切にすることで魂を入れる

その乾物屋には５年間お世話になり、耐えることを学びました。

15歳の時に父が亡くなって不安で一杯でしたが、世界の大金持ちのカーネギーの言葉を知って、大きな支えになりました。「大金持ちになる資格はただひとつ、貧乏人の家に生まれること」。貧乏人ですと、辛抱すること、モノを大切にすること、人の有り難さ、感謝する心を知っています。

新しく店を構えた24歳の店長に、「テーブル、グラスを徹底的に気を入れて磨いて魂を入れること。そうすればお前の心が入る。それが従業員を活性化させ、それが売上に繋がるんだ」と伝えました。気を入れて磨いたグラスは板の間に落としても割れません。

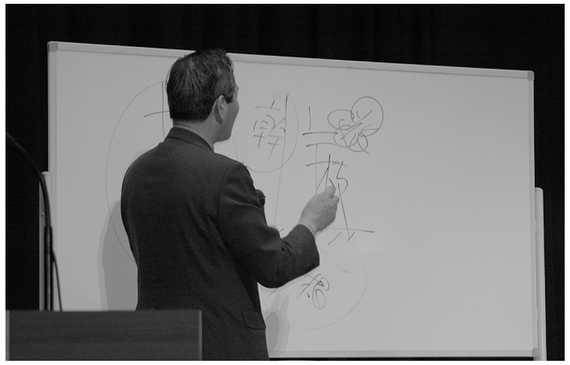
名人は道具を大事にします。道具と会話出来ると言うのです。机の上をきちんと整理できていると、心が整います。毎日きちんと整理整頓していること。公共の場でゴミを拾う。これを続けることが、その人の教養に繋がります。

昭和48年に千房が誕生しました。

預金が80万円しかなかったのに、信用組合が３千万円を無担保で融資してくださいました。２年ほど経ってから信用組合の理事長さんから、「君の奥さんから、君の丁稚奉公の時の話を詳しく聞いたことと、つけていた金銭出納帳を見たことが担保の裏付けになった」と聞きました。

「継続は力なり」です。646名の全従業員の給与袋に毎月メッセージを入れ、手渡しし続けて24年になります。

千房を更生施設のように思って、全国から非行少年・少女が集まってきていましたので、給料日には給料盗難事件が相次ぎました。銀行振り込みにしたらいいと言われましたが、「疑わしきは罰せず」「罪を憎んで人を憎まず」です。月に１回くらいは従業員の顔を見て励ましてあげたいと毛筆で書いています。良いことを続けたら実績になり、自信・信用となり、それが本物となり、本物だから続きます。



経営も教育も駅伝

奈良県王子高等学校は、一流企業から社員募集が殺到している就職率100％の日本一礼儀正しい高校です。

荒れていた学校でしたが、就職指導の先生が、３メートル離れたところから100本の挨拶を、子どもたちではなく先生たちにやらせたのです。先生が本気だと気付いて、学生もやるようになりました。

王子工業高校の若者指導７つの極意です。「生徒は夢中になれるものを求めている。

挨拶が目配り、気配り、思いやりを生む。大きな声は大きな自信に繋がる。生徒は教師の本気度を見ている。生徒のためなら教師は苦労を惜しまない。生徒は与えられた責任には必ず応えてくれる。企業は学業以上に元気・礼儀を重視する」。これを徹底的に教師に指導、実践しているのです。

２年前から刑務所で社員を募集しています。面接で内定を出して刑期満了してから採用の辞令を出しています。

一昨年、去年、今年と採用して、今３名います。

やがて彼らが店長になり、自分がお世話になった刑務所に募集広告を出し採用するようになればいいと願っています。

「もう自分たちだけの問題ではない。後に続く者たちのことを考えること。お前たちが失敗したら、もう採用は出来ない。そう考えて誠実に働いて欲しい」と言っています。

採用に際しては賛否両論ありましたが、いろいろな人たちに手を差し伸べてもらって、社長になった今、一生懸命生きている人たちに目をかける、手を差し伸べるのは、当たり前だと思います。

経営も人の教育もマラソンではなく駅伝なのです。

お客様のことを有り難いと思っていたら、どんな形にして表しているか。仕事はウソをつきません。努力は決してウソをつきません。「思いを形に」の原点に戻ることが大切と思います。

＊この記事は平成23年２月８日（火）の講演の要約です。

文責（社）名古屋西法人会